Ingleses, ferrocarriles y frigoríficos

Guillermo Vázquez Franco





25

URUGUAYA







Ingleses, ferrocarriles y frigoríficos

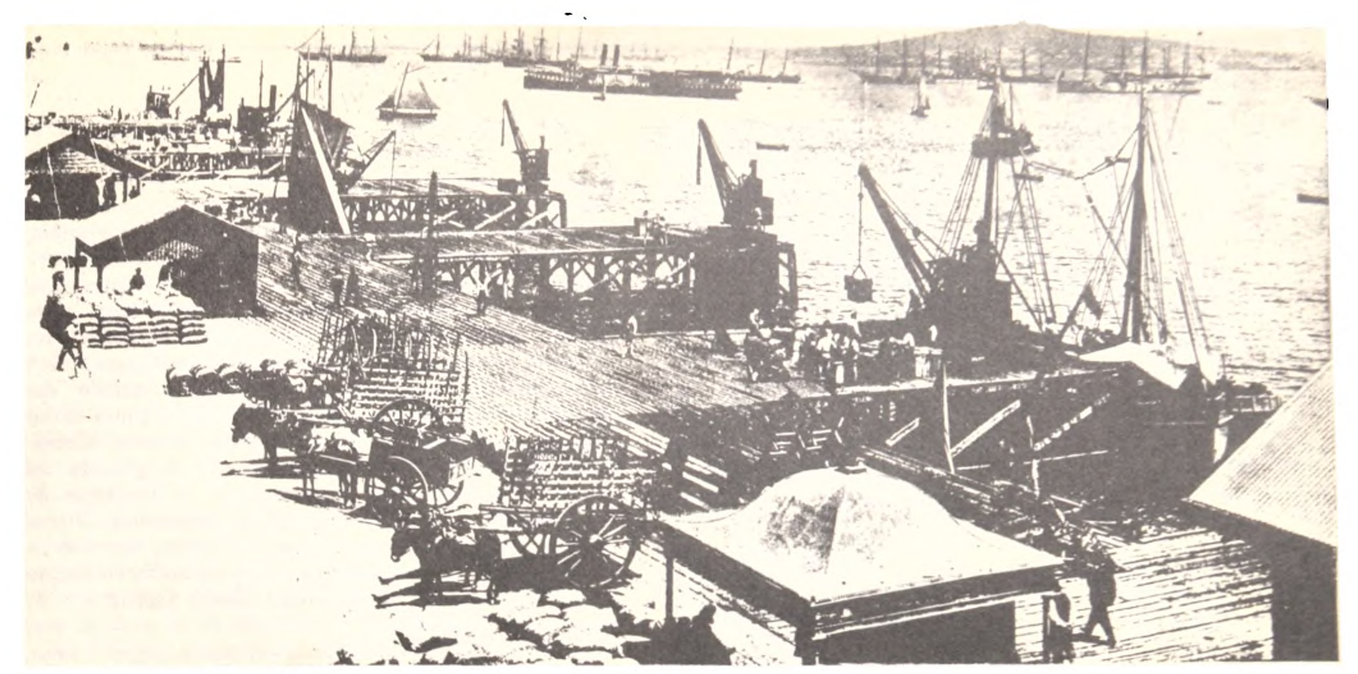
Guillermo Vázquez Franco

El país está solo y espera

Cuando este país, como los demás de América, pasó de un estatuto colonial, políticamente dependiente de España, a otro económicamente dependiente de Inglaterra, era todavía una región casi vacía y, si se quiere, hasta autónoma. Bien es cierto que la impronta británica marcaba su destino, ya desde la Convención Preliminar de Paz y aún desde antes, pero también es cierto que las relaciones impuestas eran lo bastante laxas como para que la presencia inglesa fuera aceptable y, en cierta manera, hasta amable para la reducida élite urbana, único grupo que estaba en comunicación con los centros europeos, principalmente Inglaterra y Francia. Sólo se limitaba a proveer con cierta regularidad y seguridad de materias primas a una industria que estaba viviendo la gran aventura de la revolución tecnológica del siglo XIX y, por contrapartida, consumir la manufactura de esa misma industria. Todo a pequeña escala, porque la propia metrópoli estaba aún en proceso de desarrollo.

Banco de Londres y Río de la Plata (Montevideo, 1859)





Los últimos días del viejo puerto exportador de salazones y cueros cimarrones.

Los ingleses, un injerto en la Sociedad cimarrona

La antigua Banda Oriental, débil y semivacía, no tenía grandes reservas ni constituía un mercado consumidor atrayente, porque los 74.000 habitantes que la poblaban al jurarse la Constitución, ni los 131.000 de mediados del siglo (censo de 1852) tampoco —salvo una ínfima minoría— estaban integrados realmente a una cultura que hubiera alcanzado un alto grado de diferenciación en los bienes de consumo. El Uruguay —pese a su crecimiento demográfico durante el correr de la centuria—, no sólo seguía despoblado sino que, además, por su primitivismo —y en tanto no se habían incorporado necesidades suntuarias o, simplemente, superfluas— era, en cierto modo, una sociedad sobria y austera, sin que en ello vaya una nostálgica idealización.

Los mismos recientes antecedentes históricos denunciaban su debilidad intrínseca. Con poco más de un siglo de colonización, la acción civilizadora no había sido ni prolongada ni incisiva, antes bien, las fuerzas telúricas de un territorio agreste y bravío, impulsaban al colono a un proceso inverso de rebarbarización que lo distanciaba progresivamente de la cultura urbana de donde procedía. Por eso, durante la breve era colonial de esta comarca, hubo tiempo para que se perfilaran en realidad dos entidades, la una ciudadana de pretenciosa tendencia europeizante; original, en cambio, la áspera sociedad campesina, vuelta a formas primigenias de vida ecuestre y pastoril y, por eso, movediza y desarraigada.

La sociedad patricia montevideana se arrogó siempre, aún hoy, la misión rectora de un país al que, en realidad no se había integrado y que tampoco comprendía. Fue por vanidosa suficiencia que la clase alta se creyó siempre asistida del derecho (si no del deber) de gobernar el todo por cuenta propia.

El puerto dio un tono, otro dio la pradera y aún otro la frontera, y la dinámica entre ellos, al fin, hizo la historia del país.

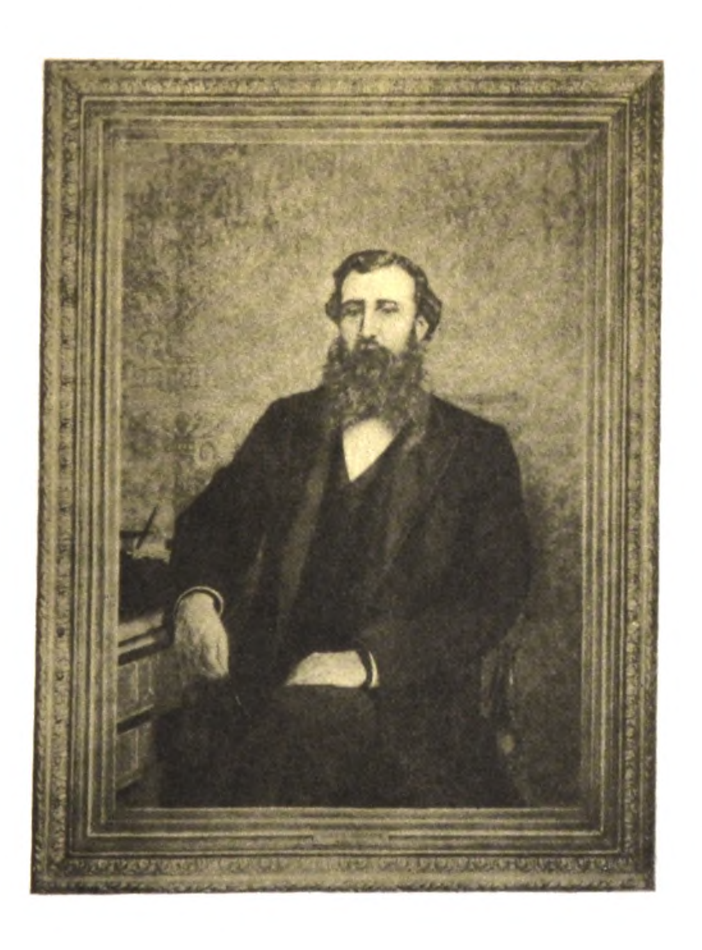
Como todos los americanos —aunque en mayor proporción, acaso, porque el Uruguay tiene menos tradiciones— somos hijos de la importación; abierto y semidesértico, fue propicio para que quedaran en las costas muchos aventureros que recalaban en los muelles, muchos expedicionarios de 1806 y 1807, o desertores de las marinerías de los barcos mercantes o buscadores de fortunas u otros, herederos temperamentales de aquellos hidalgos segundones de la España conquistadora, que se arrimaban a América para buscar o hacerse el lugar que ya no encontraban en Europa.

Muchos de estos inmigrantes se han perdido en el anonimato. Por lo que se sabe de otros, puede admitirse hoy que esa inmigración espontánea e irregular, era también bastante heterogénea. Partiendo de muchos lugares de Europa de Occidente, los que más se destacaron por su originalidad (aparte de los suizos, más tardíos y mucho más concretos) fue un grupo de hombres que los nativos agrupaban genéricamente bajo el gentilicio de "ingleses", sin parar mientes en que muchos de ellos no eran propiamente tales, sino escoceses o irlandeses, y aun ni siquiera británicos, sino alemanes u holandeses. Pero la haragana ingenuidad criolla no reparaba en tales distingos.

Gentlemen y medio pelo

Esta inmigración no parece haber sido numerosa pero sí, en cambio, persistente a través del siglo XIX; también podría admitirse que no fue uniformemente calificada y muchos de ellos, acaso una gran mayoría, no trajeron aportes significativos de capital.

A veces, estos "ingleses" eran, en realidad, uruguayos, como don Juan Jackson, nacido en Montevideo en 1833, aunque no por eso perdió sus rasgos de severo lord anglicano, o bien como Carlos Reyles (españolizado de Rehiles), hijo criollo de Genaro, el viejo manchesteriano dejado en estas playas, tal vez por la expedición invasora de 1806, o como Carlos Cash, oriundo de Río Negro, en fin, que las citas podrían multiplicarse.



Juan D. Jackson, un inglés nacido en el Uruguay.

En cuanto a que estos hombres recién llegados lo fueron de muy distintas calidades humanas, lo dice el hecho de los episodios policiales que protagonizan, dando trabajo a milicos, alcaldes y jueces rurales con sus desmanes y fechorías. En época tan temprana como 1816, por ejemplo, ya aparecen Tomás Bridgeman y Patricio Mac-Murray mezclados en pendencias personales y querellas judiciales, donde intervienen, ya como testigo, ya como fiador, otros ingleses más o menos de la misma laya. Y, como para indicar la constante en estos incidentes, casi sesenta años más tarde (en 1873), se entreveran en duelo criollo "dos hijos del país, un inglés y un gallego" que, en uno de los galpones de la estancia Nueva Alemania, dirimen diferencias por los métodos más expeditivos y sangrientos del gauchaje. En estos casos, evidentemente, el fenómeno de la transculturación parecería cumplido. Sin embargo, frente a estos desclasados, otros ingleses, asimismo, levantan la tradición de su estirpe, tal es el caso del irlandés Guillermo Brown, almirante de las Provincias Unidas y estanciero de Colonia desde 1814.

Los aportes a la sociedad nacional

Nada hace pensar tampoco que estos hombres hayan incorporado capitales importantes al país de radicación. En general, puede admitirse que los más representativos trajeron, en todo caso, además de un temperamento audaz y emprendedor (propio, no de razas o nacionalidades particulares, sino del inmigrante por tal y como tal) algo, o mucho, de la experiencia comercial e industrial de Europa, algo de sus técnicas, aún artesanales (caso del ebanista Stirling) y, además, sus relaciones o "contactos" que fueron sin duda muy importantes para una futura apertura del Uruguay a nuevos mercados del Viejo Continente. Esto también es una manera de traer capital, y el ejemplo acaso más claro podría ser el de Giebert (que no era inglés, precisamente, sino alemán), viajero inteligente y observador que "descubrió" el Rincón de Haedo (ya explotado por otros ingleses, los Hughes) y propició allí, merced a sus vinculaciones, la instalación, nada menos que de la empresa Liebig's, al servicio de cuya operación puso sus amplias y sólidas relaciones e influencias en los grandes mercados financieros de Londres y Bruselas. El ejemplo, sin duda, podría ampliarse (van Metzen, Moenkeberg, etc.).

Tal vez los "ingleses" que, acaso, pudieron llegar aquí con algunos caudales en sus faltriqueras, hayan sido los alemanes (no necesariamente todos) y entre los cuales comprendemos también a los holandeses (Karbe, venido a Carve, Ferber, Nebel, Thode, Beherens, Quincke, Lehman, acriollado en Lemos, Fulgraff, Tidemann, Wendelsdatd, Roosen, etc., etc.) en su mayoría comerciantes, marinos y profesionales procedentes, sobre todo, del norte germánico: Bremen, Hamburgo, Amsterdam, Rotterdam.

Otro aspecto que también podría observarse, por lo menos a cuenta de una comprobación más amplia, es que esta corriente lo es de inmigrantes jóvenes, digamos, de entre 20 y 30 años, es decir, que se trata de un capital

humano que viene a instalarse en nuevas tierras con posibilidades de plena y prolongada producción.

A despecho de aquellos que quedaron perdidos para el registro, y al margen también de aquellos otros que fueron la hez de sus lugares de origen, exudados a estas playas, los otros, el "grupo alto", digamos, se caracterizó también porque fue emprendedor, progresista, en términos generales, innovador y audaz, que no les quita estas características la ventajosa impunidad que les daba su condición de extranjeros y, sobre todo, "ingleses" parapetados detrás de un oportuno cónsul que era una garantía bastante eficaz para la seguridad de las personas y las propiedades en aquella campaña semidesértica y bárbara, donde también era eficaz el filo de un facón caronero o el galope de un flete parejero.

Y otro rasgo que conviene destacar es que estos hombres no se integraron fácilmente a la cultura nacional o lo hicieron muy tarde si bien puede anotarse, a guisa de excepción, el caso del irlandés Pedro Campbell, tal vez un desertor de Beresford, que estuvo llamado a organizar y luego mandar la escuadrilla fluvial de Artigas, quien sufrió un proceso de "criollización" muy acentuado al extremo de terminar confundido con los mismos gauchos, ser uno de ellos, o bien el caso de don José Mundell, "Don José el Inglés" para el paisanaje del pago, estanciero a la criolla, jefe político departamental y caudillo gaucho del Litoral al norte. Pero estas situaciones son realmente excepcionales. Por eso es que, para esta gente, más bien se puede decir "país de radicación" antes que "país de adopción". Esta corriente, a diferencia de la italiana y de la española, no se asimila con prontitud. En una palabra, nunca se nos ocurriría representar gráficamente a uno de ellos tomando mate.

Estos "ingleses", los que constituyeron la parte selecta de la inmigración (no, naturalmente, el desharrapado de Birmingham o de Glasgow) fueron un elemento que se aproximó también al patriciado del país, incluso, a veces, emparentándose con él (Pérez Butler, Herrera y Thode, Nebel Palomeque, por ejemplo) y, en cierta manera, dándole el tono.

La mayoría de estos hombres desplegó una actividad múltiple y diversificada, desde la producción rural a la industrial, comercial y bancaria; don Augusto Hoffmann, un recio hamburgués llegado joven a Montevideo fue gerente de Liebig's, Presidente del Banco Comercial, Director de una industria cervecera, amén de otras actividades. Don Juan Jackson, tuvo tiempo para trabajar en Londres, luego en Estados Unidos y, vuelto al país de su nacimiento, llegó a destacarse como banquero, hacendado, acopiador, al acaso diputado, industrial y hasta filántropo además. Tomkinson, puede también ilustrar sobre esta modalidad de energía y capacidad de multiplicación; llegado a estas costas procedente de Bridon, su solar nativo en Strafford-shire, cuando todavía no tenía 25 años, inició aquí su prolongada actividad al tiempo que el país iniciaba su turbulenta vida política, que este inglés supo cuerpear con indiferencia durante medio siglo, dedicándose a la industria saladeril, a las finanzas y banca, a la arboricultura, a impulsar el incipiente ferrocarril y a explotar, en calidad de arrendatario, la industria del gas.



Tan cómodos como en Manchester. Sentados: Don Antonio Amy, Don David Robertson (fundadores de la Tienda Inglesa, 1870) y Don Juan P. Henderson; de pie: Don Walter Amy. Era 1885, y todo el mundo era inglés.

Otros exponentes no se conformaban con el ámbito parcial de un país desgarrado y ampliaban su actividad a todo el Río de la Plata, tal por ejemplo, los hermanos Drabble, propietarios de La Estanzuela en Colonia y fundadores de uno de los primeros frigoríficos en Buenos Aires, en la misma época en que uno de ellos presidía la Junta Local del Ferrocarril en Montevideo, por cuenta del Directorio de Londres. También la empresa Liebig's amplió su giro a la provincia de Entre Ríos, tanto como lo hizo el Vizconde de Mauá, que tenía de inglés mucho más de lo que aparentemente pudiera parecer.

En fin, estos extranjeros, y otros de origen francés, como Benjamín Poucel o Pablo Duplessis, o español, como los catalanes Domingo Ordoñana y Jaime Cibils, el castellano Pedro Sáenz de Zumarán o el gallego Félix Ortiz de Taranco, fueron elementos que estimularon la actividad mercantil de plaza y, muchos de ellos, se constituyeron en excepcionales impulsores del desarrollo agropecuario, movimiento éste del que se convirtieron en verdaderos pioneros, vanguardia de una transformación que, si no vendría (como no vino) a cambiar la estructura esencialmente latifundista de la economía rural, por lo menos habría de incidir en las técnicas de producción y en la aceleración del proceso de capitalización del agro.



En 1866 se fundaba la "Liebig's Extract of Meat Company Limited". Desde su solar en Fray Bentos fue una bomba de succión de la riqueza nacional.

El ganado también es inglés

En efecto, son fundamentalmente estos "ingleses" y sus émulos, los que, desde la actividad agropecuaria que explotan, ensayan procedimientos y métodos insólitos para el Uruguay tradicional. Ante el asombro de los vecinos criollos, los hermanos Hughes, asociados con Buschental, importan dos toros y dos vaquillonas Durham puros, allá por 1859, mientras Tidemann traía 50 merinos Rambouillet y Negrette. Convencionalmente, puede considerarse que ha empezado lentamente la mestización de los rodeos criollos con reproductores ingleses. La campaña oriental, sin saberlo, empezaba a hacerse campaña uruguaya.

Al poco tiempo —1862— Luis Mongrell adquiere los primeros Aberdeen Angus y los hermanos Young incorporan los, hasta entonces, desconocidos Hereford. A partir de aquí, otros adelantados invertirán dinero y correrán riesgos trayendo, al principio de la Argentina y después directamente de Inglaterra, sementales y madres de pedigree.

Los "ingleses" habían echado a andar el proceso de refinamiento, que sería despacioso, por momentos inadvertido. En efecto, al cabo de los años, los rodeos del país, como sus majadas, no habían cambiado aparentemente su fisonomía cimarrona.

Muchos de estos inquietos criadores advierten que les es necesaria la urgente agremiación para impulsar la política pecuaria en que están empeñados. Así, junto a algún criollo como Juan Miguel Martínez y al gallego Porrúa, entre otros, Hughes, Heber, proyectan organizar lo que sería la Asociación Rural del Uruguay, que habría de constituirse en un factor de poder, por momentos, paralelo al Estado mismo, y los gobiernos, aún los más autoritarios —el militarismo— contarán siempre con su apoyo en la medida en que éstos supieran y pudieran reflejar su concepción de la vida, propietarista, liberal, individualista, asegurándole el "orden" correspondiente a su imagen como clase dominante.

No obstante, la Banda Oriental seguía mayoritariamente adherida a los viejos moldes generados durante el coloniaje. Hasta que irrumpe el alambrado (1876), nada autorizaba a suponer modificaciones importantes; los "ingleses" persistían en lo suyo seguidos por algunos pocos elementos criollos o anglo-uruguayos, pero su acción no había conseguido, en los quince años largos que van desde las introducciones de 1859 hasta 1876, alterar la sangre tradicional de ovinos y bovinos, y apenas si, en todo caso, habían llegado a crear una zona relativamente diferenciada desde el punto de vista zootécnico, económico y social.



En 1903 se inauguraba la Sociedad Comercial de Montevideo, que introdujo el tranvía eléctrico. Era inglesa.

El Uruguay inclinado hacia el Uruguay

Bien es cierto que si no todos, sí la gran mayoría de estos innovadores se habían establecido sobre el litoral fluvial. Se explica esta preferencia porque, por una parte, en esa área se encuentran las mejores praderas naturales (y estos hombres sabían distinguir) pero, además, geográficamente, los ponía en contacto directo con la vecina Entre Ríos, favoreciendo el intercambio de sangres con las haciendas de aquella provincia, en proceso más avanzado de mejoramiento ganadero. A mayor abundamiento, el río llevaba directamente al gran puerto de Buenos Aires y a los rodeos de sus llanuras y, andando los años, llevaría también a las humildes plantas frigoríficas allí establecidas desde la penúltima década de la centuria.

Por eso los Young —todo el clan— Stirling, Cash, Wendelsdadt, Mc-Entyre, Drabble, Harrison, Heber, Lafone, Wilson, en fin, también sociedades industriales como Liebig's Extract of Meat Co. Ltd., Prange's Estancia Co. Ltd., The River Plate Land & Farming Co. Ltd. o "Guaviyú" Co. Ltd., buscan el litoral y allí radican y explotan sus negocios, desde Paysandú hasta Colonia, sin que por ello, claro está, no hubiera "ingleses" establecidos muy lejos de esa área (caso de Tomás Jefferies en Treinta y Tres) o bien, próximos a ella, es decir, dentro del alcance de su influencia (Henderson, Pío Mutter o Wirgman en Durazno, por ejemplo).

El hecho es que, en relativamente pocos años, las marcas de "Los Cerros de San Juan" o de "La Torre Alta", "La Pileta", "Cerro Mulero", "El Aguila", "La Estanzuela" o "El Paraíso", distinguían los mejores animales de las cabañas más prestigiosas del país, cotizadas incluso entre ganaderos porteños y entrerrianos, y serán ellas las que llegado el momento históricamente propicio para tomar impulso y realizar en forma efectiva la transformación cierta de los clásicos rodeos criollos, dispongan de los planteles mínimos para sostener esa política.

Pero, en general, hasta fines del siglo XIX e, incluso, primera década del actual, todo ese esfuerzo de superación zootécnica y de capitalización económica, quedó limitado al reducido radio de influencias que estos ya antiguos inmigrantes tenían en un medio que en alta proporción les era adverso.

Estos "ingleses" traían animales de mucho precio (quinientos y seiscientos pesos por toros puros de pedigree) que exigían un tratamiento que los rudos estancieros y peones no sabían proporcionarles y ni siquiera concebían. La estabulación total o parcial, era una técnica absurda

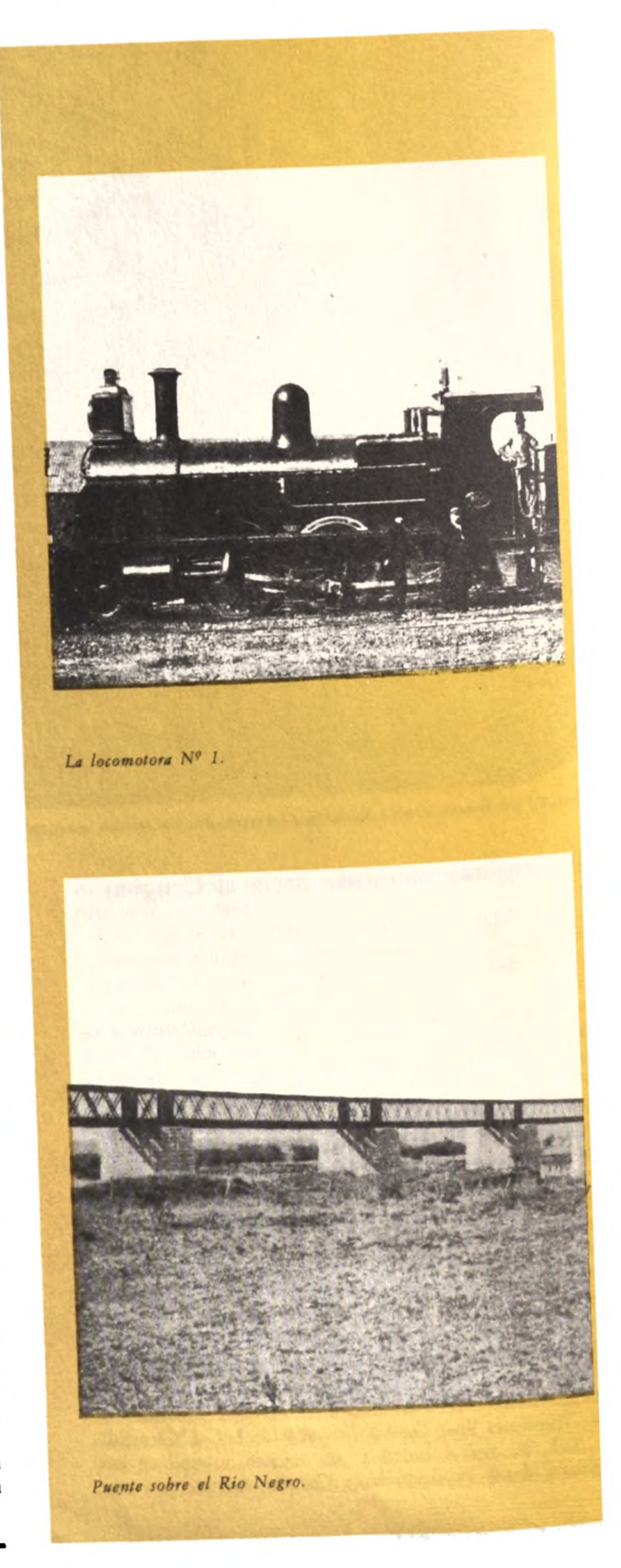
para las prácticas atávicas de aquellos expertos pialadores. Además, los bovinos recién incorporados, no tenían ni la rusticidad ni las inmunidades ya congénitas en las vacadas criollas. Para mayor desprestigio de la novedad, corrió el rumor de rancho en rancho, de pulpería en pulpería, que venían apestados lo cual, si no es cierto, por lo menos sí es verdad, que no eran resistentes a las epizootias y, por lo tanto, si no las traían ya, seguramente resultaban sus víctimas preferidas. Una razón más pues, para que estos "ingleses" no gozaran de las simpatías ni de la adhesión de toda una sociedad que, comparativamente, se había quedado en el pasado heroico y no veía ni entendía por qué habría de cambiar sus hábitos ancestrales. Era la parte oriental que miraba crecer el país por el lado del río.

El ferrocarril

El Uruguay empieza a salirse de su larga siesta oriental aproximadamente desde el último tercio del siglo XIX, precisamente, uno de los síntomas es esta acción mestizadora en los rodeos. En años redondos —y sólo por razones de comodidad— podríamos admitir que, a partir de 1860, comienza una nueva experiencia histórica que, paulatinamente, va relegando el período colonial, y la incipiente refinación ganadera no es nada más que una de sus manifestaciones.

En efecto, hasta el acceso de Berro a la Presidencia (1860-1864) —y citamos el hecho político por resultar de ubicación más familiar— el territorio mantenía, grosso modo, las características generadas durante el siglo XVIII: una sociedad urbana, cuya clase alta dirigía, no sólo la política sino también el comercio y, por lo regular, todas las actividades de intermediación; por otro lado, la sociedad rural, de apariencia menos diferenciada, constituida por una minoría propietaria de una tierra de muy bajo nivel de producción y una población movediza, expresión de una fuerza de trabajo muy limitada. Caballos y carretas, como en tiempos de los primeros faeneros y changadores, eran los únicos medios de locomoción y circulación de personas y bienes —muy pocos bienes, por lo demás, en volumen y diversificación— y un deficiente servicio de diligencias, también lentas, inseguras por lo volcadoras e irregulares en el itinerario, incorporado en el siglo XIX, explotado por distintas empresas que, con incierta frecuencia, hacían la carrera a distintos puntos del interior.

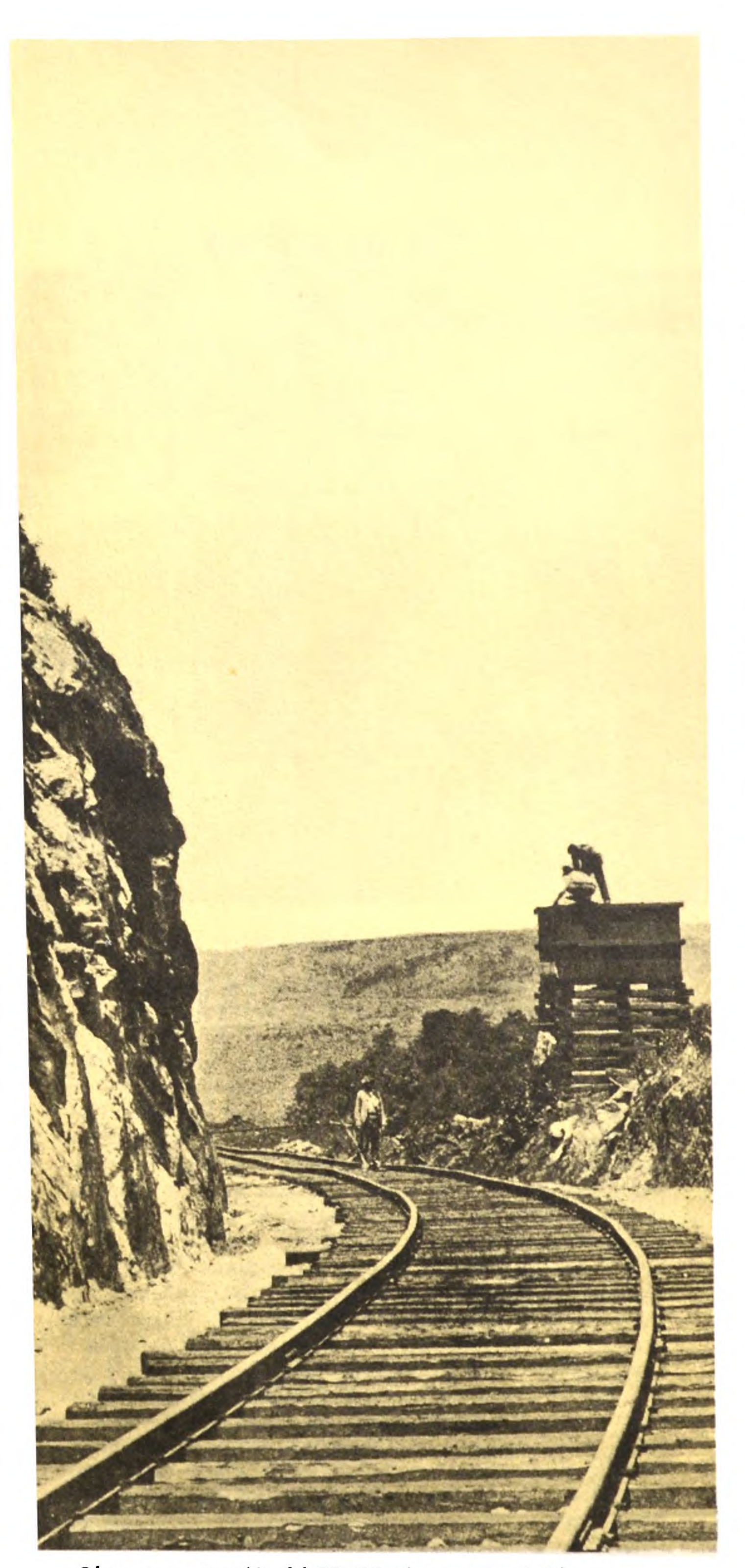
Todo esto cuando la industria inglesa de fundición alcanzaba índices máximos de producción. En efecto, en



La locomotora Nº 1.

Puente sobre el Río Negro.

diez años (1850-1860), se registra un incremento del 70 %, mientras que, para el mismo período, el incremento en vías férreas, llamadas a absorber buena proporción del plus, es sólo de un 57 %. Inglaterra, la incuestionable metrópoli ferrocarrilera, tenía claramente un excedente a colocar en ultramar, la isla estaba ya al borde de la saturación; entonces, recién entonces, comienza, con respecto a esta línea de su economía, una expansión propiamente imperialista, exportando primero a Estados Unidos, que padecía un fenómeno inverso (45 % de expansión en la industria de fundición frente a 230, índice de expansión ferroviaria) y luego a la Argentina, gran mercado consumidor del ferrocarril británico; finalmente, llega también el turno al Uruguay.


Obras en construcción del FF. CC. al comenzar el siglo.

Búsqueda y pérdida de un capitalismo uruguayo

Pero, mientras tanto, los representantes del incipiente capitalismo nacional, proyectaban la implantación del ferrocarril asimismo nacional. En 1852, cuando Flores andaba ocupado en sus cuartelazos al uso, Isola y Nin pensaban ya en un, sin duda, prematuro ferrocarril para unir Colonia (e indirectamente Buenos Aires) con Montevideo. Desde esta primera, abortada iniciativa, menudearon los proyectos más o menos sensatos, más o menos viables (Buggeln, Senén Rodríguez, etc.) hasta que, finalmente, un grupo de empresarios ya uruguayos, ya ingleses radicados, constituyen un consorcio bajo la denominación "Ferrocarril Central del Uruguay". Estaban en él Daniel Zorrilla (co-redactor del Código Rural), Tomás Tomkinson, el mismo inglés polifacético del Banco Comercial y la Compañía del Gas; estaba el anglo-uruguayo Juan Jackson y Jaime Cibils, su yerno y socio en la explotación de un dique de carena; Juan Miguel Martínez, con tiempo para muchas cosas, incluso para promover la construcción del Teatro Solís; Juan Mac-Coll, otro representante de la clase alta inglesa. En fin, fue ésta la iniciativa más ambiciosa por establecer el ferrocarril por cuenta de capitales del país que, en definitiva, resultaron insuficientes como, tal vez, haya sido también insuficiente la capacidad de estos hombres para montar, dirigir y mantener una empresa de ese volumen y características.

Con todo, se llegó a poner en funcionamiento la línea hasta Las Piedras, luego ampliada hasta Progreso y, finalmente, hacia 1872, consiguen llevarla hasta las márgenes del Santa Lucía, con energías suficientes como para construir, montar y equipar los talleres de Bella Vista. Pero la experiencia demostraba que la empresa no era redituable, tanto que uno de sus más caracterizados impulsores, por cuenta de los demás accionistas, tramita la venta a un consorcio inglés de resultas de cuyas gestiones, "The Central Uruguay Railway Ltd." adquiere (1876) el activo y pasivo del "Ferrocarril Central del Uruguay" que traspasaba también la concesión. El ferrocarril nacional estaba liquidado y el inglés empezaba su largo señorío en el país donde habría de instalar lo que sería, en relación con el territorio, la segunda red de América del Sur.



27 de agosto de 1893. Colocación de la piedra fundamental de la actual Estación Central del ferrocarril.

A partir del traspaso de la empresa nacional, la compañía inglesa inició una política de expansión controlada, atendiendo sobre todo, sus conveniencias comerciales. Así pues, la prolongación de la red no se hizo tanto gracias a la importación de capitales procedentes de la City, cuanto sí, aplicando los rendimientos de las secciones ya explotadas.

Este sistema, si bien no daba grandes dividendos, tampoco exigía abultadas inversiones metropolitanas de forma que la Junta Local, protegía los riesgos limitándolos a lo ya invertido.

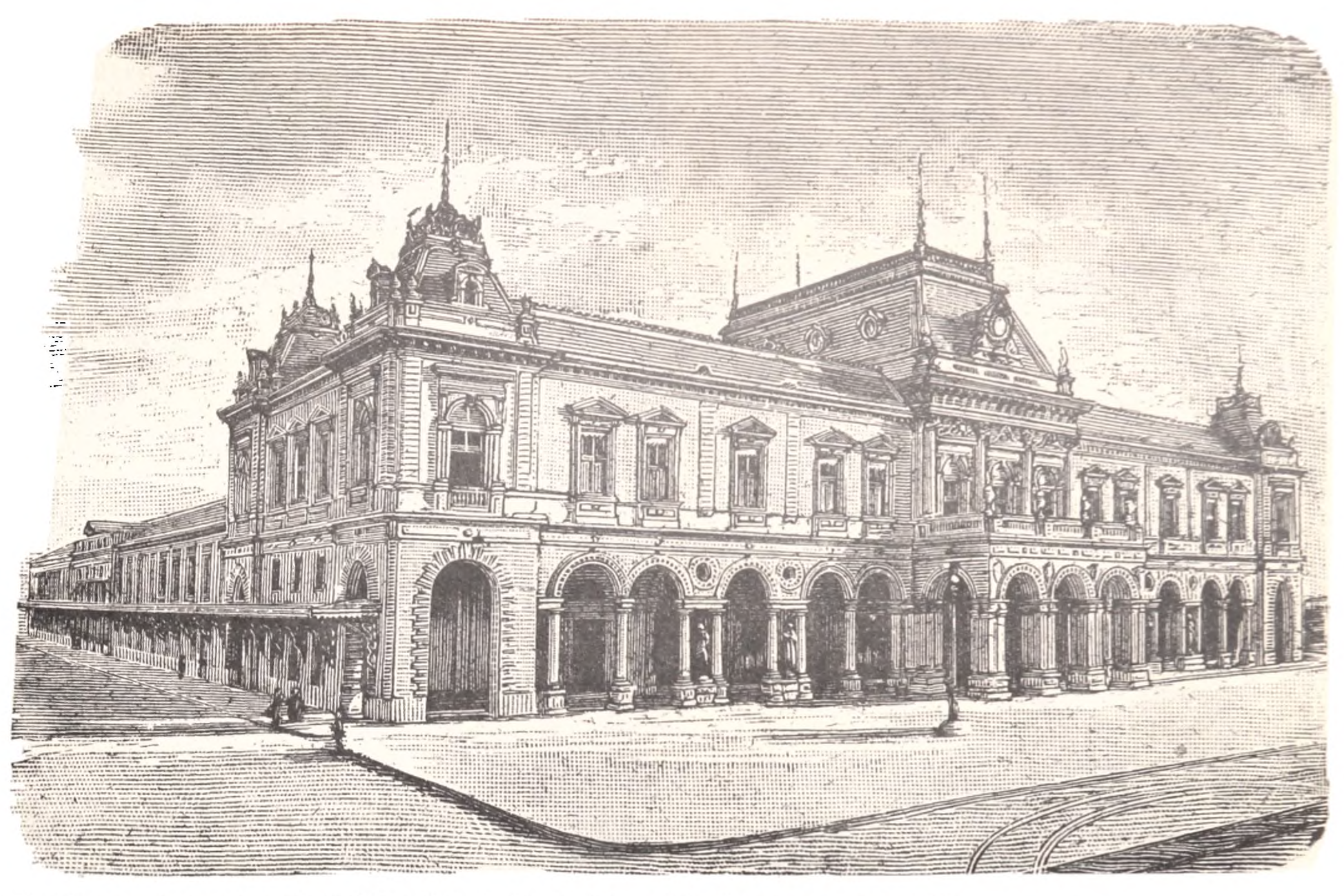
Aún cuando formalmente, hubo varias compañías explotando líneas o "extensiones", la verdad es que todas, de hecho, estaban controladas por el Central que ejercía un verdadero monopolio del tráfico. Incluso el Midland —empresa que recorría la línea del litoral al Norte del Río Negro y la más fuerte, pese a la baja calidad y ordinariez de sus instalaciones y material rodante— terminó por integrarse al trust.

Para orientar la actividad económica y la política vial del nuevo sistema de transporte, se dictó la ley de 27 de agosto de 1884 donde están contenidos los grandes lineamientos para regular la acción futura de las empresas y del propio Estado. A partir de las disposiciones de esta norma (modificada en 1888), es que se establecían las "concesiones" que eran verdaderos contratos-leyes para regir las relaciones entre las empresas y el gobierno.

Sin embargo, la primera concesión, —aquella transferida por la empresa uruguaya a la inglesa—, por ser de 27 de noviembre de 1877, es anterior a la ley sobre Trazado General de Ferrocarriles del 84 y, por lo tanto escapa a sus previsiones, aunque no hay contradicción entre ambas piezas pues la ley recibe, prácticamente, las estipulaciones del contrato que fuera registrado por el escribano de Gobierno y Hacienda con fecha 27 de febrero de 1878.

Todas las demás concesiones (Ferrocarril Nordeste, Extensión al Este, Norte y Oeste, Midland, Ramales "Algorta-Fray Bentos" y "Tres Arboles-Piedra Sola") sí caen bajo ese régimen legal, disfrutando, salvo alguna excepción, a perpetuidad de cada concesión.

Este sistema resultó así muy complejo, sobre todo en cuanto a la determinación de privilegios, en particular, sobre la libre disponibilidad de las tarifas que fue, en gran medida, el punto neurálgico de las relaciones entre las compañías y el Estado, porque la fijación del precio del servicio estaba vinculado, naturalmente, a las utilidades de cada empresa y de ahí a la garantía a que el Estado se obligaba en varias de las concesiones.



El edificio creado por el arquitecto italiano Luis Andreoni tal como lucía al ser inaugurado en 1897.

Las tarifas

A partir del debatido artículo 11 del contrato de 25 de febrero de 1878 que deja librada a la empresa la fijación de tarifas mientras la explotación no alcance el 16 % de utilidades, hay no menos de diez regímenes distintos por los cuales las partes tienen resuelta de muy diversa manera su intervención en la escala tarifaria.

En términos generales, puede admitirse que la facultad de tarifar fue ejercida arbitrariamente por las empresas que siempre tuvieron o encontraron abogados hábiles (Amézaga, Brito del Pino, de María) y hasta ingenieros (Eduardo García de Zúñiga, Mario Lenzi), capaces de defender los intereses de las empresas contra el país.

El problema giró sobre si era el Estado el que concedía el privilegio, autolimitándose en su derecho inmanente de intervención o si, por el contrario, —y ésta fue la tesis de algunos juristas— el privilegio se lo concedía la Compañía al Estado, renunciando ella misma —liberalismo claudicante, acaso— a su derecho (también inmanente) de establecer el precio de sus servicios conforme con las oscilaciones del mercado, como cualquier otra industria.

El problema, muy delicado, sobre todo por la potencialidad económica del inversor, fue ampliamente debatido en el Senado de la República (noviembre de 1920 a febrero de 1921) y siguió en el tapete, prácticamente hasta la nacionalización de los ferrocarriles (enero de 1949).

No en balde se porfió tanto alrededor del problema tarifario. En realidad, la empresa tuvo en el precio de cada boleto, si no el destino, por lo menos mucho de las posibilidades de desarrollo y prosperidad de amplias zonas del país.

Por un lado, el ferrocarril desplazó la carreta como medio de transporte y, si no desplazó también, por lo menos redujo sustancialmente las fuentes de trabajo de los clásicos troperos, "(...) la locomotora (...) ha desalojado en parte al tropero, sobre todo en las distancias largas (...)" observa Carlos García Arocena en su "Estudio

sobre Ferrocarriles", y si la desocupación no se agudizó aún más, fue porque el ferrocarril, mal planteado y mal resuelto, prestaba un servicio caro y deficiente por lo cual, a menudo, al hacendado más le convenía remitir sus tropas por el tradicional sistema de arreos pagando alrededor de $ 1.20 por cabeza, antes que los $ 14.00 que le imponía el ferrocarril.

A mayor abundamiento, la Compañía del Central y las que le eran tributarias, calculaban los costos con criterio eminentemente comercial, como no podía ser de otro modo, nunca con el criterio de la economía política, que a veces no coinciden. Por eso, a los efectos de una industria que vende fletes, es lo mismo transportar trigo que maíz; pero también es verdad que la diferencia de precios de uno y otro grano en el mercado cerealero de Montevideo, determinaba que no podía pagarse el mismo precio fletero por uno y otro cereal; fatalmente, a igualdad, el agricultor preferiría plantar y remitir trigo que se pagaba más por la fanega.

Va de suyo pues, que el Central, lejos de estimular, al contrario, desalentó la diversificación de los plantíos, perjudicando la tierra porque no se variaban los cultivos.

El trazado, horarios y tren rodante

Este problema, referido al precio del transporte, está vinculado y condicionado por la forma cómo se resolvió el tendido de las vías que siempre respondió a un sentido de gran economía por parte de la Administración extranjera. Esto no sólo encarecía el servicio, sino que, además, lo volvía perjudicial para el usuario.

El Uruguay, a diferencia de las infinitas llanuras bonaerenses, es un terreno ondulado. Técnicamente, el ferrocarril pudo salvar esta característica, sea terraplenando, desmontando o perforando cerros y lomadas o bien rodeando las cuchillas o subiendo y descendiendo los repechos. La primera solución hubiera elevado el costo de instalación, por eso el empresario prefirió la segunda que levantaba el costo de explotación, porque, en primer término, alargaba demasiado los recorridos en virtud de las curvas amplias y frecuentes que imponía la topografía (sobre 1.600 kilómetros de vías controlados por el Central, había un 33 % de curvas) o bien porque las locomotoras no tenían fuerza de arrastre suficiente para convoyes muy largos, cuando había que salvar repechos o contenerlos en las pendientes (sobre el mismo kilometraje de rieles, las tres cuartas partes corre sobre pendientes) algunas demasiado pronunciadas. Esto quiere decir que los trenes no podían desarrollar altas velocidades ni llevar demasiados vagones, aunque en terrenos llanos, la locomotora tenía una fuerza de tracción ociosa que el usuario debía pagar o bien la Administración afectaba a cada convoy una locomotora con fuerza suficiente para terrenos llanos pero, en esos casos, debía abandonar parte del tren en las cuestas para que otra máquina lo tomara, gravando igualmente el flete y enlenteciendo mucho el transporte (otra forma de encarecimiento, al fin y al cabo).



El túnel de la Sierra de Tambores fue casi el único obstáculo serio para el trazado de la red ferroviaria.

Asimismo, el ferrocarril en este país, como en todos los de economía de exportación de materias primas, estuvo proyectado para internarse en un hinterland apenas poblado para cargar los "frutos del país" con destino al puerto. Va de suyo que los trenes al interior iban con grandes espacios desperdiciados, transportando apenas algunas mercaderías escasas. El precio del desplazamiento de los vagones vacíos para ser cargados recién en los centros de producción para el viaje de retorno, también iba cargado a una tarifa que debía pagar el remitente (hacendado o agricultor) que, en realidad, había usado sólo la mitad del recorrido, es decir, el recorrido de regreso.

De la misma manera, el régimen de horarios conspiraba contra el desarrollo de la cuenca lechera por cuanto, sin vagones frigoríficos, la leche debía viajar de noche —mucho más en verano— y este servicio nocturno no siempre convenía al concesionario.

Finalmente, el ferrocarril uruguayo ofreció también serias deficiencias en la calidad y disponibilidad del tren rodante. No más de 500 vagones para vacunos, 50 mixtos



El ferrocarril alteró toda la estructura vial y de transportes heredada de la colonia. La popular "plaza de las carretas" de Montevideo fue su principal víctima urbana.

—peligrosos y antieconómicos— y 30 para ovinos, era toda la flota que ofrecían las empresas a los ganaderos para transportarles sus animales; el ordinario Midland, el Noroeste y el Norte, que debían evacuar toda la producción de departamentos muy ganaderos (Artigas, Paysandú, Salto y Río Negro) no tenían más que doce vagones de doble piso.

Todo esto conspiraba contra el rendimiento de una ganadería que tenía así más dificultades para redituarle económicamente al país; las pérdidas absolutas por machucones, fracturas y aun muerte de las reses, oscilaba entre el 12 al 17 % y no más del 38 al 40 % era de aprovechamiento completo, cuando en la Argentina, apenas mermaba el 9 %.

Además, las tropas, muy a menudo, tenían que esperar varios días en los pastoreos. Estas dilaciones repercutían, no sólo en el costo mayor por concepto de salarios de capataces y peones y arrendamiento de campo, sino también por concepto de pérdida de peso de los animales, a veces muy castigados por escasez o, derechamente, falta de agua o pasturas.

Los dos mazos de la empresa

Pero aun cuando el ferrocarril ofrecía muy caros sus deficientes servicios, el negocio, todavía. no estaba sólo —o exclusivamente— en la explotación lisa y llana de las líneas. La empresa (tanto la filial uruguaya como todas las que estaban radicadas en las áreas coloniales) lucraba también consumiendo (haciendo consumir) productos de empresas cartelizadas. Así por ejemplo, la compañía ferroviaria podía estar vinculada con la industria pesada (fábrica de locomotoras o de durmientes de acero) cuya manufactura adquiría para colocarla en estos países, o importar carbón de yacimientos donde también tenía intereses.

Pero el último gran negocio de "The Central Uruguay Railway Ltd." fue su propia venta al país que había esquilmado.

La idea venía de antiguo. Batlle nunca miró con simpatía esta empresa a la que quiso combatir con ferrocarriles estatizados y con una política de carreteras paralelas

que liquidó prácticamente, la línea Montevideo-Colonia. Claro que esa orientación fue un arma a dos puntas que, a la postre, se volvió contra la República misma. Pero, a los efectos de este estudio, alcanza con establecer estos hechos.

La iniciativa de la enajenación había prosperado, tanto que, a poco de morir Batlle se habían ultimado los detalles y formalidades para la compra-venta de la compañía por el Estado (enero de 1931) cuando se produjo una estrepitosa caída del signo monetario uruguayo —vanguardia de la crisis— bajando la cotización de 49 a 19 peniques por peso, con lo cual el proyecto perdió actualidad y terminó por olvidársele completamente.

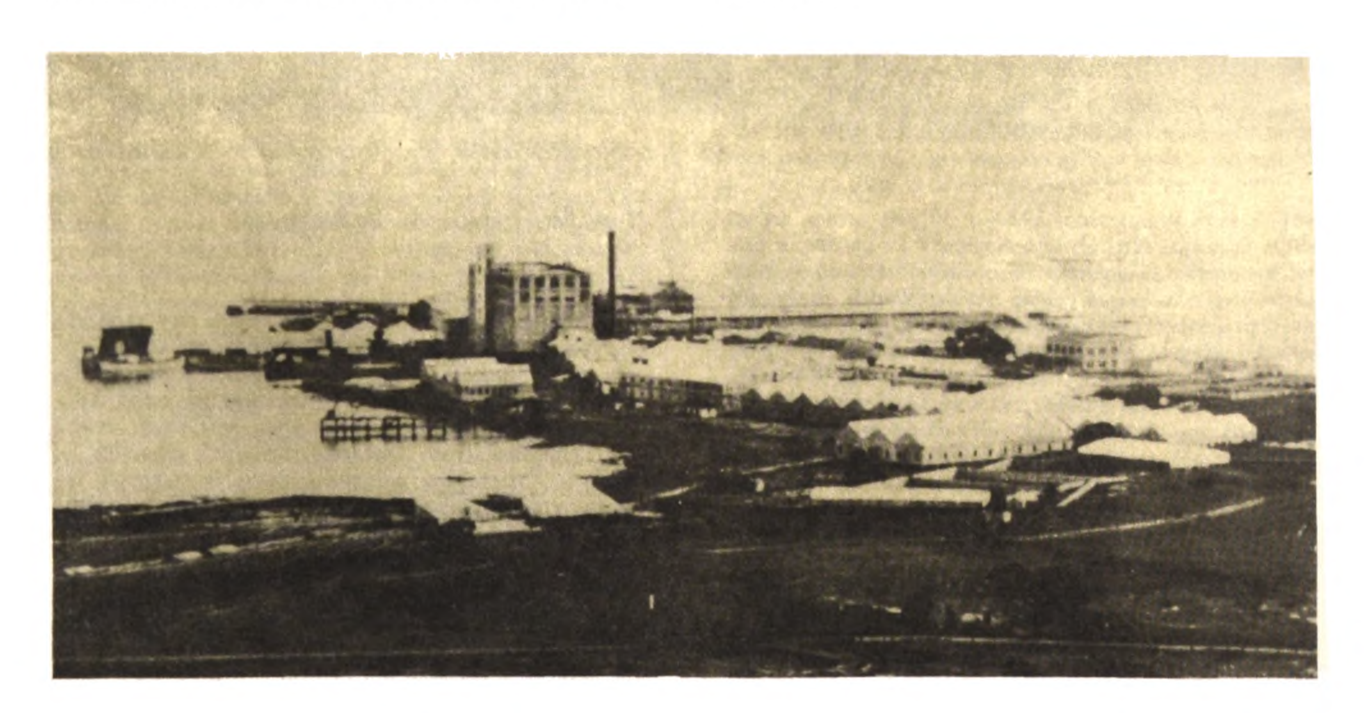
Las libras bloqueadas, una carta de triunfo

Fue en realidad a consecuencia de la Segunda Guerra Mundial que se crearon las condiciones que hicieron posible (y le impusieron al Uruguay) la transferencia de la empresa.

A raíz de los suministros de materias primas y productos alimenticios (carnes, sobre todo) el Uruguay —como otros países marginales— se encontró, al término de la Guerra con un crédito sobre Inglaterra de diez y ocho millones de libras, que no podía realizar sino en las condiciones que el Gobierno de Londres determinara. Fueron las "libras bloqueadas" de las que Su Majestad se reconocía públicamente deudora, pero también impedía —públicamente— la libre disponibilidad del acreedor. El Uruguay no tenía opciones.

En 1947, el Gobierno que todavía presidía Tomás Berreta envió a Londres una misión especial encabezada por Gustavo Gallinal, acompañado de Quadros y Posadas Belgrano y ampliada con el embajador permanente en Inglaterra, Mac-Eachen (reminiscencia de los "ingleses") para tramitar una solución. El gobierno británico no daba, ciertamente, mucho margen para el regateo: del monto global bloqueado, ofrecía £ 1:700.000 para pago corriente en cualquier área; £ 1:800.000 para la transferencia de la empresa tranviaria (otra industria obsoleta y totalmente amortizada); £ 9:250.000 para compras de empresas de servicios públicos y rescate de deuda colocada en esterlinas y, por último, £ 4:000.000 que quedarían bloqueadas, salvo que el gobierno uruguayo resolviera, antes del 31 de diciembre de 1948, la compra de las empresas de transporte de propietarios residentes en el Reino Unido.

La alternativa, pues, era perder aquellos cuatro millones o entregarlos a cambio de los también obsoletos ferrocarriles. "El Gobierno de Su Majestad —dice el presidente Gustavo Gallinal— manifestó desde el primer momento su más vivo interés por negociar, bien la transferencia de las empresas ferrocarrileras o bien asegurar a éstas un rendimiento equitativo". Y el Gobierno Uruguayo no se atrevió a reincidir en la política de las "líneas garantidas", de la que ya tenía larga experiencia y optó por la permuta. Inglaterra le había vendido (¡al fin!) sus viejos ferrocarriles.



En 1911, se instalaba el Frigorífico Swift iniciando un tumultuoso crecimiento de la exportación de carnes.

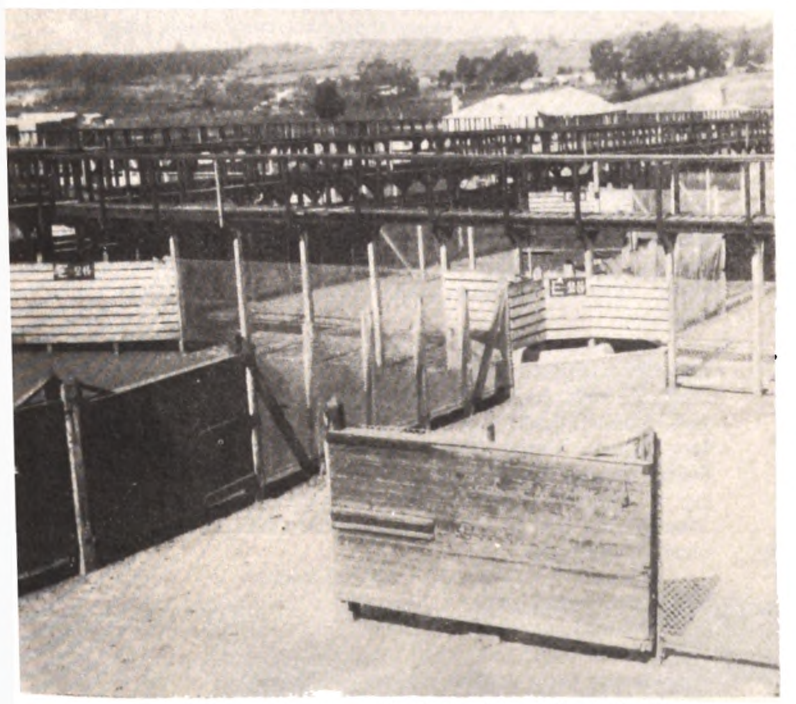
El Uruguay con el ferrocarril a cuestas

Ahora el ferrocarril nacionalizado debía competir con las carreteras pensadas y realizadas en función del ferrocarril inglés. A la vuelta de algunos años, el país estaba en conflicto consigo mismo.

Además, "Cuando el Estado se hizo cargo de los ferrocarriles privados ya se manifestaba un déficit de capacidad en los parques de locomotoras y material rodante, para atender un tráfico de intensidad media (. . .). De hecho estaba demostrada la necesidad de adquirir nuevo material".

Evidentemente los ingleses, que hacía casi veinte años que tenían ganas de deshacerse de una empresa que, económicamente, se iba haciendo más y más comprometida, habían sabido aguantar un aparente estado general de conservación de los bienes a la espera del momento oportuno y, llegado que fue, le entregan al Estado, con el que habían contratado setenta años antes, un material agotado que era preciso renovar en una muy amplia proporción.

Aprovechando esa coyuntura, la nueva Administración nacionalizada inauguró la era de la "dieselización" del ferrocarril, en la que estamos, sin que, por eso, se hayan corregido muchos de los defectos heredados. Y parecería que la política ferrocarrilera, recientemente puesta en práctica, se orienta no ya a corregir, sino a eliminar los defectos por el expediente de eliminar el ferrocarril mismo; porque la supresión de líneas o recorridos y la disminución de frecuencias, podría inaugurar la etapa final: el desmantelamiento de la empresa.



Un típico paisaje del Cerro: los bretes del ganado destinado a la matanza.

El frigorífico

La vida de la Banda Oriental toda, es el efecto de una ganadería que le dio causalidad histórica. Al principio fue el ganado. Y siempre.

Por eso, la periodización más aproximada, más fiel, será aquella que se ajuste o respete las pautas que dan los rodeos desde el punto de vista de su explotación y rendimientos, técnicas de elaboración y condiciones sociales que fueron imponiendo.

La primera etapa es la de la corambre, que va desde la aventura fundacional de la ganadería (podríamos adoptar, aunque fuera simbólicamente, las introducciones hernandarianas de 1607) hasta la inauguración del saladero (convencionalmente también, el establecimiento del Colla de don Francisco de Medina en 1783), es decir, desde principios del siglo XVII a fines del XVIII. La segunda etapa comprende la hegemonía del saladero, que abarca todo el siglo XIX. Por último, el frigorífico —a partir de 1904— abre el período en el cual estamos aún.

Sin duda este criterio, como cualquier otro que tienda a dividir la continuidad y la unidad de la historia, será opinable; no se nos escapa, por ejemplo, todo lo que hay de trascendente significación en la génesis y desarrollo de la ganadería ovina en cuanto a la doble producción de carnes y lanas y en cuanto a sus efectos socio-culturales en el medio agrario. Pero aún teniendo en cuenta que la lana desplaza incluso a la carne del primer renglón de exportación, parece claro que, desde el ángulo estructural, la transformación de las técnicas de conservación y aprovechamiento del bovino supone, por sí, sucesivos accidentes que jalonan nuestro devenir histórico.

Entre Carlos Tellier y Manuel Lessa

Hacia principios del último cuarto del pasado siglo, se daba una situación paradojal: mientras Europa tenía una alta densidad de población que había que alimentar, en otras áreas del planeta, al caso el Río de la Plata, se disponía de una oferta prácticamente ilimitada de alimento; el problema estaba en hallar un método capaz de conservarlo mientras duraba la travesía. En esto, precisamente, estaba empeñado el físico francés Carlos Tellier, auxiliado —simbólica coincidencia— por tres rioplatenses: Máximo Terrero, yerno de Rosas, y Federico Nin Reyes y Francisco Lecocq, dos trotamundos uruguayos quienes prestaron solidaria y oportuna ayuda y estímulo al sabio europeo.

Como todo proceso de invención, el de Tellier sufrió también repetidos fracasos, hasta que hacia 1876 consigue

que el barco "Le Frigorifique" cruce el Atlántico con carnes sacrificadas en Francia y desembarcadas en Buenos Aires, en tan buen estado de conservación, que se sirvieron como plato principal en un banquete organizado para festejar semejante triunfo. El viaje de regreso, con las bodegas cargadas de carne argentina, tuvo el mismo éxito, tanto que el diario "La Gironde" hacía este comentario: "En estos días, por primera vez, se han vendido en París las carnes de vaca y carnero traídas por «Le Frigorifique». Hace 105 días que fue muerta y el color exterior es algo negro, pero el interior es inmejorable y tan fresca como la que hay en nuestros mercados".

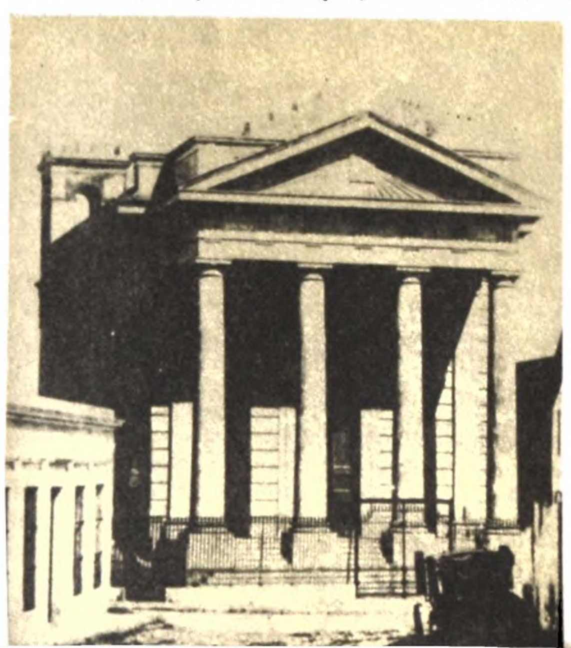
El frigorífico se había echado a andar; el aspecto técnico estaba resuelto, faltaba resolver el aspecto económico-financiero para montar la industria a nivel comercial, y en esto Tellier ya estaba demás; los ingleses coparon la banca, desplazando incluso a una organización francesa (Julien & Co.) que en 1877 había equipado otro barco, "El Paraguay", cuyas instalaciones, según un método de congelación (el de Tellier era de refrigeración), ideado por Fernand Carré, también había dado buenos resultados.

A partir de aquí, el montaje industrial —en lo que al Río de la Plata se refiere— marchó sin pausa. En una década escasa se pasó de una faena anual de 7.500 ovinos (1883) a 2:500.000 en 1889.

Por obvias razones de potencialidad, las primitivas plantas industriales se fueron instalando en las provincias ganaderas argentinas con participación decisiva del capital inglés, actuando ya fuera por su propia cuenta ("La Plata Cold Storage" o "Smithfield", ambos de 1904) ya asociado con inversores locales, como es el caso de la antigua grasería porteña de la familia Sansinena, convertida en "Compañía Sansinena de Carnes Congeladas", que funda la primera red carnicera interoceánica con filiales en Dunquerque, El Havre, Liverpool, Londres y París.

En cuanto al Uruguay, apenas si Drabble hizo un fugaz ensayo en Colonia, pero la empresa allí establecida a principios de la novena década del siglo, sucumbió rápidamente ante la guerra de tarifas planteada desde la vereda

El Templo Inglés en su antigua planta del Cubo del Sur.



de enfrente. El propio Drabble marchó con sus caponadas a explotar la misma industria en Campana.

Así en la Argentina, gracias a sus mayores reservas se fue constituyendo la nueva técnica de conservación de carnes, mientras en el Uruguay, a pesar de la reciente fracasada y breve experiencia coloniense, se denunciaba la necesidad de valerse por cualquier medio de los nuevos procedimientos: "(...) tenemos ya ganados que merecen otro destino que el de la transformación en tasajo (...) nuestros esfuerzos en favor de la mestización se malograrían (...) una industria que no tiene más que un solo mercado (...) tiene que llevar una vida llena de peligros y esos aún más si ese mercado es tan inestable como lo es el Brasil para el tasajo. El refinamiento de ganado en esas condiciones tiene necesariamente que efectuarse muy lentamente y contenerse dentro de ciertos límites por falta de compensación (...) la elaboración por el sistema frigorífico es la llamada a solucionar el problema de la valorización de nuestras carnes".

En efecto, era así: la cuestión radicaba en que la baja potencialidad absoluta de materia prima no estimulaba grandes colocaciones de capital.

Por eso la ganadería uruguaya, sobre todo la del litoral fluvial —allí donde estaba la gran mayoría de los "ingleses"— buscó en los humildes "packing houses" ya establecidos en Buenos Aires, el destino más inmediato y viable para absorber la plétora vacuna que, por su grado de refinación, excedía el nivel de calidad requerido por los saladeros. Esta solución la ven y la proponen sin rubor los cabañeros más autorizados: "Creemos (...) que en las actuales circunstancias, lo más práctico y económico a la vez sería valernos de los frigoríficos existentes en la provincia de Buenos Aires, exportando para ese destino nuestros novillos especiales (...)". Vale decir que, en la citada opinión de Carlos Cash, la refinada ganadería del litoral se convertía en tributaria de la industria frigorífica porteña, tanto como la criolla ganadería fronteriza era tributaria de la industria saladeril riograndense.

Por su parte, el otro gran mercado productor de carnes —Estados Unidos— consolidaba el formidable trust de Chicago (Morris, Swift, Armour, Wilson) y, si no podía exportar carnes porque su stock nacional venía mermando desde 1880, en cambio podía exportar —y lo hizo— capitales.

En tanto esto sucedía, iba acercándose la hora del frigorífico también para el Uruguay, a donde llega a principios de siglo, impulsado inicialmente por un hombre del país, Manuel Lessa, que entre 1902 y 1904 organizó con Luis Ignacio García, fuerte estanciero, Francisco Haedo Suárez, Andrés Palma y Julio Olivera Calamet, un consorcio de capitales nacionales para explotar también aquí la industria del frío, al cabo de casi treinta años de las primeras experiencias.

Mientras los "big four" norteamericanos, los rioplatenses Benito Villanueva o Sansinena o los ingleses James Nelson y sus hijos o los hermanos Vestey, constituían o bien consolidaban o incrementaban fabulosas fortunas enfriando y vendiendo carne muerta, Carlos Tellier pagaba en París sus deudas con prisión, y hasta el modesto gobierno uruguayo hubo de acudir en su auxilio para mitigar su miseria.

El frigorífico en el Uruguay y la Conferencia de Fletes

La inquietud y hasta, si se quiere, la audacia del grupo orientado por Lessa, dio finalmente sus frutos. A fines de 1904, en un predio de 110 hectáreas ubicado en la falda del Cerro, donde había venido faenando el antiguo saladero Sayago —casi como un símbolo de la irreversible sucesión de industrias y de épocas— empezó a faenar "La Frigorífica Uruguaya S. A.". Tenía un capital integrado de $ 500.000.00, constituido con la colocación de dos series de acciones de $ 5.000.00 y $ 2.500.00 (1ª y 2ª serie respectivamente), lo cual ya da idea de dos cosas: primero, de la debilidad económica intrínseca del establecimiento, montado con tan escaso capital de giro (recuérdese que los miembros del "trust beef" yanqui controlaban cada uno entre veinte y cincuenta millones de dólares); segundo, que dado el valor nominal de las acciones, no puede pensarse en una empresa compuesta por pequeños ahorristas, que le diera una amplia base popular. Véase que una sola acción (de la 1ª serie) costaba tanto como una majada de cinco mil ovinos o diez toros de pedigree importados, o bien equivalía a un rodeo de casi doscientos novillos mestizos. Esto demuestra que la empresa estaba reducida a unos pocos participantes, una oligarquía financiera que, como sus antecesores en el ensayo ferrocarrilero, carecía, ésta también, de fuerza propia para fundar un capitalismo nacional.

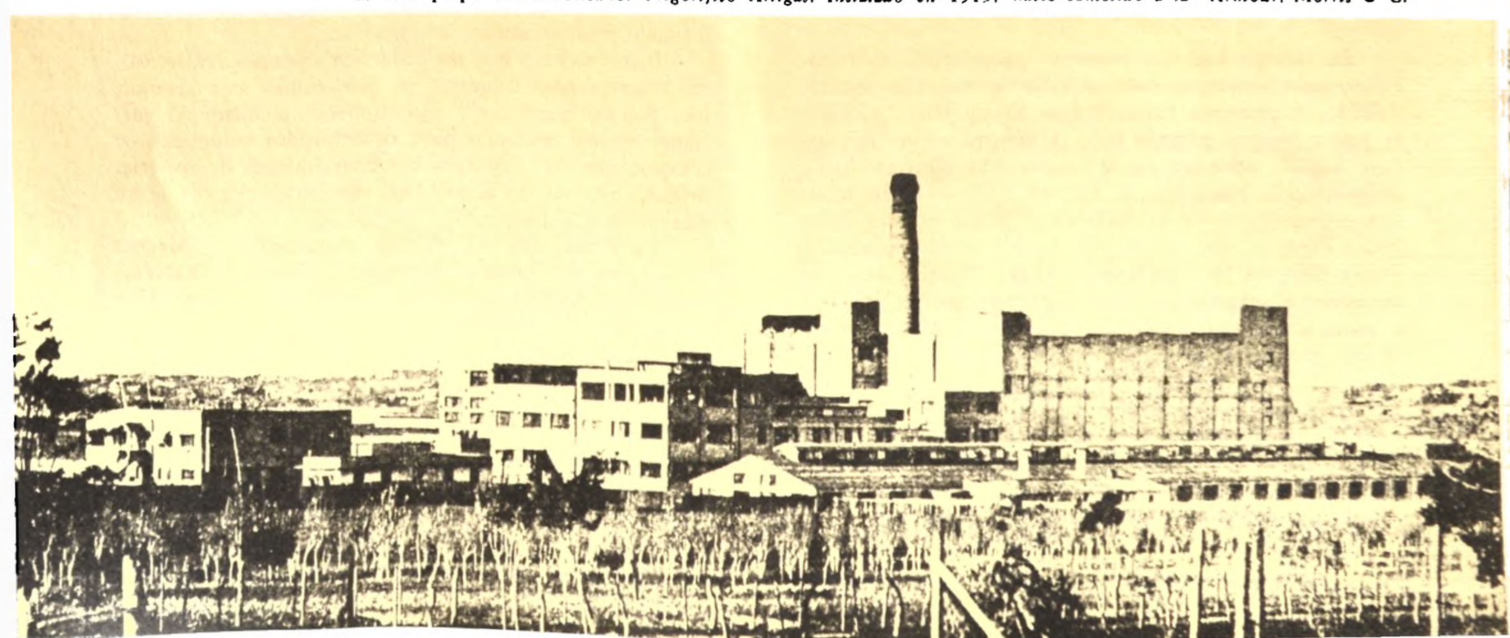
Esto podría explicar, al menos en parte, por qué durante los primeros años, la empresa tuvo una vida anémica, faenando fundamentalmente ovinos a partir de 1905, que procedían (por lo menos las primeras remesas) de las estancias "Media Agua" de Fitz Herbert y "Campana" de Tomás Bell. Sin duda los "ingleses" merodeaban alrededor del frigorífico, mientras el tradicional saladero aguantaba bien la nueva competencia.

Al tiempo que se inauguraba esta industria aquí, en el Cerro, en Estados Unidos mermaban las utilidades de la misma actividad, induciendo a los grandes carniceros de Chicago a buscar en las áreas marginales productoras de carne, mercados seguros para colocar sus capitales ociosos con cuyos rendimientos compensar los bajos dividendos que ya se comprobaban en la metrópoli. A partir de 1907, el trust yanqui se hace presente en la Argentina cuando Armour adquiere "La Blanca" y Swift "La Plata Cold Storage".

Desde entonces, se plantea en el teatro rioplatense una sorda y sórdida lucha entre los magnates de Chicago y los de Londres que, a partir de 1911, se extenderá también a la República Oriental, cuando Swift se hace cargo de una iniciativa uruguaya y se queda en definitiva con el Frigorífico Montevideo, el segundo en instalarse en el país que, en 1916 pasará a girar, ya sin embozo, bajo la denominación "Frigorífico Swift", el más potente entre los que hubo en el Uruguay, por lo menos durante la primera mitad del siglo XX.

En ese mismo año, 1911, Sansinena, la empresa angloargentina, compra "La Frigorífica Uruguaya S. A.", desapareciendo formalmente el consorcio uruguayo, del que habría que pensar hasta dónde fue alguna vez realmente independiente. El hecho es que, a principios de la segunda década de esta centuria, los dos colosos ya están presentes en el Cerro. Por último, también en 1911 —un año de inflexión para la industria carnicera de estos países— se produce una transacción en la lucha: los dos trusts llegan a un acuerdo en lo que se llamó la "Conferencia de Fletes", de inspiración inglesa, por la cual las compañías se repartían la producción del Río de la Plata. Al fin y al cabo, en menos de un siglo, Inglaterra, que había dividido políticamente el país con la Convención de Paz de 1828, lo reunía ahora económicamente en esta Conferencia. Desde entonces, toda la producción de carnes, desde los potreros criollos hasta el consumidor europeo, estuvo dirigida y controlada por esta organización constituida en una especie, digamos, de "super-trust", donde se compensaban o se neutralizaban la potencia refrigeradora norteamericana y la capacidad de fletes (disponibilidad de bodegas) inglesa.

El otro pulpo norteamericano: Frigorífico Artigas. Instalado en 1915, nació sometido a la "Armour, Morris & C."



Guerra y prosperidad

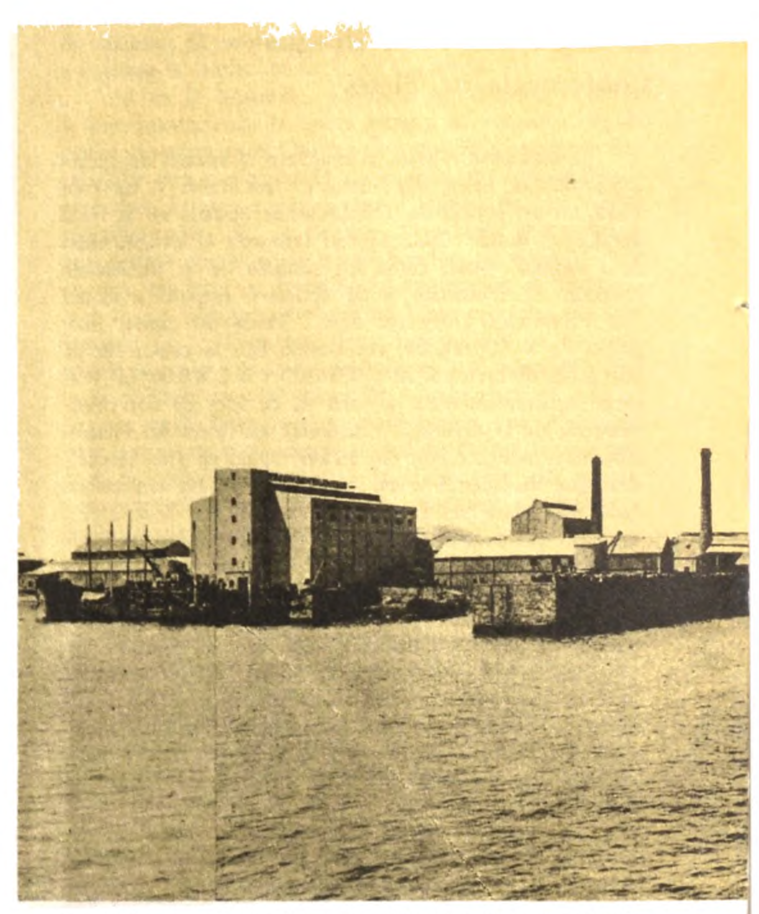
Sin perjuicio de ello, la Guerra Mundial planteó una situación económica que desbordada las más optimistas previsiones. Juan Carlos Vidiella lo declaraba sin vueltas en 1914: "Es así que, en tanto hace pocos años buscábamos anhelosos una colocación de nuestros productos pecuarios temerosos de que se cerraran los viejos mercados consumidores, hoy nos preocupamos del problema precisamente inverso, de si tendremos la suficiente cantidad de ganado para proveer a los mercados que nos lo demandan con creciente empeño".

Y era verdad. La guerra creaba una situación altamente favorable, mucho más por cierto que la de los boers, que tan buenos dividendos diera en su momento a la Sansinena. La conflagración no sólo levantó los precios (de $ 22.75 en 1905 a $ 51.21 en 1915 —promedio anual para novillos, mestizos—) sino que amplió la demanda y creó una economía de espejismo. La industria del frío tenía que alimentar enormes multitudes movilizadas. Armour se decide entonces a entrar en la plaza; en 1915 compra la cartera de acciones de un nuevo frigorífico que algunos hacendados locales tenían en proyecto. El capitalismo yanqui se quedó pues con el Frigorífico Artigas clausurándose sin pena ni gloria, otra etapa en la venta de la más auténtica de las industrias del país.

La conflagración termina en 1918. Todavía la economía ganadera prolonga por un año más la euforia de los buenos precios (la tendencia alcista alcanza su plafond en 1920: $ 68.37, promedio anual por novillos mestizos) y agotando los contratos. Entonces, a partir de 1920-21, el Uruguay como el resto del mundo, comenzó a padecer una crisis deflacionaria que arrastró mucha fortuna crecida a la sombra del auge. En ese momento (1922), la tradicional Liebig's gestiona ante los poderes públicos su transformación en frigorífico, asegurando que actuará con independencia del trust que "entrará a la nueva actividad comercial sin combinaciones de ninguna clase (...) asegura la resistencia nacional a la trustificación organizada por los capitales americanos, dueños hoy del mercado ganadero (...)".

La Liebig's fue, efectivamente transformada en frigorífico, no obstante lo cual, al cabo de tres años escasos (1924), la poderosa firma inglesa Vestey Hnos. adquirió la planta íntegra, girando bajo la denominación "Frigorífico Anglo", miembro de la Conferencia. El trust había completado la maniobra. El Río de la Plata estaba totalmente controlado. Ya lo decía en 1922 un experto como Pedro Pagés en una conferencia dictada en el aristocrático Prince George's Hall de Buenos Aires: "Nuestro comercio de carnes y subproductos está hoy entregado en absoluto a nueve empresas frigoríficas que tienen en sus manos todo su mecanismo desde que sale el ganado del poder del hacendado hasta que llega a las carnicerías de nuestro principal mercado: el mercado inglés".

"Ese régimen comercial, desde que se hizo la trustificación que se ha dado en llamar la "Conferencia", se ha distribuido el comercio de nuestras carnes (...)", comprendida en la afirmación, la producción uruguaya.



En 1904 comenzaba sus faenas "La Frigorífica Uruguaya S. A." Sus usinas fueron la base del actual Frigorífico Nacional.

El Frigorífico Nacional

Todo el sector primario del Río de la Plata se revelaba contra la férrea dictadura del trust que ponía a la producción de carnes fuera de la economía de mercado, dictando arbitrariamente los precios.

Bien es cierto que las poderosas empresas tenían vastos recursos para conservar su predominio, por ejemplo, los "precios reservados", procedimiento mediante el cual comprometían, pagando bien, determinados volúmenes de compras que les aseguraba el abastecimiento de materias primas, mientras iba al sacrificio económico el resto de los remitentes a Tablada.

De todas maneras, a nivel parlamentario (Sánchez Sorondo en el Congreso Argentino o Bauzá y Otamendi en nuestra Asamblea General) denuncian con energía y fundamento al trust que impone la ley de bronce y los propios interesados en sus gremiales patronales respectivas acusan airadamente la expoliación. (Wenceslao Silva. Aniceto Patrón, Urioste, Irureta Goyena).

Todo este movimiento desemboca en el Uruguay en la ley de creación del Frigorífico Nacional (6 de setiembre de 1928) largamente discutida a partir del proyecto inicial de Julio María Sosa y Oscar Orozco (1923), en



cuya tramitación se ventilaron muchos intereses y, a veces, hasta se descuidaron las formas.

En definitiva, el Nacional fue una solución de tipo cooperativista cuya dirección mixta estaba a cargo del Estado (en mayoría) y de los productores y, en realidad, transacción al fin, no satisfizo a nadie. A fuerza de ceder las tendencias en pugna, el nuevo frigorífico nació sin que nadie lo quisiera: los ganaderos porque se les iba de entre las manos; la tendencia batllista, con mayoría relativa en el Parlamento, porque no se constituía derechamente el ente autónomo, nacionalizando la industria que había dejado escapar en la década anterior.

Un capital de cinco millones de pesos era, por cierto, mucho más insuficiente que el privilegio del abasto de Montevideo cuyo monopolio se le entregaba (además del avituallamiento de los barcos, que siempre tuvo muy poca significación comparativa).

Así, un lluvioso domingo de junio de 1929, el nuevo frigorífico empezó a faenar en las mismas playas de la Sansinena. De esta manera, el antiguo "Uruguayo" quedaba en "Nacional".

El ente público que en realidad no pudo contener las maniobras del trust del cual quiso ser un testigo, sufrió la crisis económica de 1929 y su secuela más inmediata, los Convenios de Ottawa, cuando todavía no había empezado ni siquiera a consolidarse y así mantuvo una gestión harto precaria hasta que la coyuntura económica mundial empezó a volverse favorable a partir de 1937, aproximadamente.

La Segunda Guerra indujo a Inglaterra a sustituir (por sus conveniencias) el sistema de cuotas establecido en Ottawa por el de "contratos de volumen". Pero con un régimen u otro (el de cuotas de Ottawa o de volúmenes), el problema era también de precios y éstos, aparentemente, aumentaron trayendo, otra vez, la sensación de la prosperidad.

Sin embargo, la industria frigorífica, tal cual venía planteada, desde sus orígenes, estaba herida de muerte.

La Conferencia ordena de lejos

Terminada la Guerra, la crisis vuelve a golpear en los "packing houses" y las empresas extranjeras amenazan con clausurar sus actividades en el país.

Es cierto que la retracción de la industria del frío que se anuncia, bien podía ser reflejo de otra más profunda en la industria ganadera misma. La verdad es que, desde 1947, en adelante, la producción pecuaria venía resintiéndose progresivamente, sea porque la política agrícola impulsada por Luis Batlle Berres se hizo sustrayendo tierras a la ganadería (más o menos se duplicó el área sembrada en un quinquenio), sea por el cinturón de mataderos en Canelones y San José que competía con el trust, sea que el omnipresente contrabando aumentó considerablemente o bien el impulso de un tipo de ganado competitivo (lechero y lanar), sea por todo a un tiempo, el hecho es que el montaje industrial yanqui estaba en buena proporción ocioso y esto, finalmente, los decide a retirarse realmente de plaza formalizando (27 de enero de 1958), la oferta de venta de las empresas al Estado y planteando al mismo tiempo un sorpresivo y agudo problema económico referido a la industrialización de las carnes que descongestionara las praderas y un angustioso problema social contenido en la desocupación masiva de obreros y empleados.

La situación tenía, por lo visto, caracteres de emergencia nacional y el gobierno buscó una solución insólita: la entrega de las plantas a los trabajadores para que éstos continuaran explotándolas.

Así se trataba de salir del paso, de una manera acaso brillante y deslumbrante; pero el problema real era que había exceso de capacidad industrial en relación a la capacidad de producción de materias primas.

En el correr del mismo año 1958, una serie de medidas a distinto nivel (resoluciones, decretos y leyes), constituyen el bastidor jurídico, de suyo complejo, que conjura, momentáneamente la situación e, incluso, abrió un paréntesis —fugaz paréntesis, bien es cierto— de esperanza para una posible evasión del inexorable control del trust.

De entonces aquí, justamente una década, el Uruguay sigue en vilo, negociando los demás sus carnes y tomando en cambio a su cargo los viejos frigoríficos con sus instalaciones agotadas —ahora el Anglo— cuando el inversor extranjero pierde interés en su explotación, sin que, por ello, el país haya reconquistado (mejor dicho, conquistado) todavía una real soberanía sobre su comercio exterior de carnes ni, antes que eso, el control de la industria refrigeradora.

La Conferencia de Fletes proyecta siempre su sombra sobre la pradera.

BIBLIOGRAFIA

BERNHARD, Guillermo. — *Comercio de Carnes en el Uruguay*. Montevideo, 1958.

RUANO FOURNIER, Agustín. — *Estudio económico de la producción de las carnes del Río de la Plata*. — Montevideo, 1936.

Cincuentenario de la fundación de los Registros Genealógicos de la Asociación Rural del Uruguay". Public. de la Asociación Rural. Montevideo, 1937.

MARTINEZ DIAZ, Nelson. — *Capitales británicos y ferrocarriles en el Uruguay del siglo XIX*. Montevideo, 1966.

PUIGGROS, Rodolfo. — *Libre empresa o nacionalización de la industria de la carne*. Ed. Argumentos. Bs. Aires, 1957.

BARRAN, J. P. y NAHUM, B. — *Historia Rural del Uruguay Moderno*. Ed. Banda Oriental. Montevideo, 1967.

MAGGI, Agustín. — *Los ferrocarriles en la economía nacional*. Montevideo, 1951.

GARCIA ACEVEDO, Carlos. — *Estudio sobre ferrocarriles;* (tesis para optar el grado de doctor en jurisprudencia). Montevideo, 1892.

GALLINAL, Gustavo. — *El reciente convenio de pagos anglo-uruguayo*. (Conferencia dictada en la Bolsa de Comercio el 30/X/1947). Public. de la Cámara de Comercio. Montevideo, 1947.

MUÑOZ XIMENEZ, Rafael. — *La industria de las Carnes en los Estados Unidos*. Folleto publicado por el Ministerio de Industrias. Montevideo, 1914.

HISTORIA ILUSTRADA DE LA CIVILIZACION URUGUAYA

Enciclopedia

Tomo III

* 21. Principistas y doctores. - Alba Mariani.
* 22. Latorre y el Estado uruguayo. - José Pedro Barrán.
* 23. Varela: la conciencia cultural. - Roque Faraone.
* 24. La estancia alambrada. - Benjamín Nahum.
* 25. Ingleses, ferrocarriles y frigoríficos. - Guillermo Vázquez Franco.

26. Los gringos. - Juan Antonio Oddone.
27. Masones y liberales. - Manuel Claps.
28. Los grandes negocios. - Julio C. Rodríguez.
29. La belle époque. - Angel Rama.
30. Los retratistas del país. - Florio Parpagnoli.

* Números ya publicados

Cuaderno

Tomo III

21. La barca Puig. - Agustín de Vedia.
22. Panfletos contra puñales. - Angel Floro Costa.
23. La democracia y la escuela. - José Pedro Varela.
24. Juan Moreira. - Eduardo Gutiérrez, José J. Podestá.
25. Cuentos camperos. - Javier de Viana y otros.
26. La gringa. - Florencio Sánchez.
27. Las logias secretas. - Selección documental.
28. El socialismo triunfante. - Francisco Piria.
29. Crónicas mundanas. - Teófilo Díaz, J. Herrera y Reissig, R. de las Carreras.
30. Artistas y artesanos del tiempo pasado. - José M. Fernández Saldaña.





ENCICLOPEDIA



URUGUAYA

Publicación semanal de Editores Reunidos y Editorial Arca, del Uruguay. Redacción y Administración: Cerro Largo 949, Montevideo, Tel. 8 03 18. Plan y dirección general: Angel Rama. Director ejecutivo: Luis Carlos Benvenuto. Administrador: Julio Bayce. Asesor historiográfico: Julio C. Rodríguez. Dirección artística: Nicolás Loureiro y Jorge Carrozzino -artegraf. Fotógrafo: Julio Navarro. Impreso en Uruguay en Impresora Uruguaya Colombino S. A., Juncal 1511, Montevideo, amparado en el art. 79 de la ley 13.349 (Comisión del Papel). Diciembre 1968.